

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertumbuhan ekonomi mendorong setiap pengelola usaha pasar untuk tetap bertahan dengan persaingan dengan perencanaan harga yang sesuai. Strategi pemasaran adalah salah satu bidang dalam pemasaran, yang berbicara tentang pola dan sistem agar dapat diaplikasikan dalam proses pemasaran dalam keseluruhan, Seiring berjalannya waktu, perusahaan-perusahaan semakin banyak, dapat mengakibatkan penawaran produk semakin tinggi, namun permintaan terhadap produk tidak bertambah, maka diperlukan pemasaran agar menjadi stimulus atau pendorong terjadinya permintaan akan produk (aasykari, 2020).

Pemasaran adalah suatu proses kegiatan-kegiatan menyeluruh dan juga terpadu serta terencana yang dilakukan oleh suatu institusi untuk menjalankan usaha guna untuk memenuhi kebutuhan pasar dengan cara membuat produk-produk, menetapkan harganya, mengkomunikasikan dan juga mendistribusikannya melalui suatu kegiatan pertukaran untuk memuaskan pembeli atau konsumen serta perusahaan (Pendidikan 2, 2020)

Salah satu strategi pemasaran dan dapat diupayakan yaitu dengan implementasi pemasaran *Price*. *Price* adalah nilai suatu barang atau jasa yang di ukur

dengan jumlah uang, *Price* merupakan uang yang harus diberikan konsumen untuk mendapatkan barang atau jasa yang dijual (Gischa, 2020). Harga menjadi aspek yang sangat penting karena umumnya konsumen menjadikan harga sebagai pertimbangan utama sebelum membeli (Majid, 2019).

Strategi pemasaran sendiri dapat dikaitkan dengan berbagai unsur, seperti dalam kaitannya dengan kepuasan pelanggan, dengan pasar dan dengan bauran pemasaran. Harga merupakan elemen penting dalam strategi pemasaran dan harus dilihat dalam hubungannya dengan strategi pemasaran dan harga merupakan komponen yang sangat berpengaruh langsung terhadap laba perusahaan. Tingkat harga yang ditetapkan akan mempengaruhi kuantitas barang yang akan dijual. Selain itu secara tidak langsung harga juga mempengaruhi biaya, karena kuantitas yang terjual berpengaruh pada biaya yang ditimbulkan dalam kaitannya dengan efisiensi produksi. Oleh karena itu penetapan harga akan mempengaruhi pendapatan total dan biaya, maka keputusan dan strategi penetapan harga memegang peranan penting dalam setiap perusahaan. Tujuan yang menuntun strategi penetapan harga haruslah merupakan bagian dari bauran pemasaran, karena harga itu sendiri adalah elemen sentral dalam bauran pemasaran. Terdapat empat jenis tujuan dalam penetapan harga yaitu : Tujuan berorientasi pada laba, tujuan berorientasi pada volume, tujuan pada citra dan tujuan stabilisasi harga (Secapramana, 2001).

Salah satu kegiatan yang dilakukan dalam Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Tangerang adalah mengatur dan menentukan *Price* yaitu dimana

Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Tangerang menyediakan komoditas bahan pokok apa saja yang tersedia yang ada di Pasar Anyar dan Pasar Ciledug dan juga mengendalikan daftar harga bahan pokok yang ada di Pasar Kota Tangerang yaitu Pasar Anyar dan Pasar Ciledug setiap hari, apakah harga dari bahan pokok tersebut mengalami kenaikan atau penurunan yang wajar atau tidak.

1.2 Pokok Permasalahan

Pada saat penulis melakukan program kerja magang penulis ditempatkan di bidang Perdagangan Dalam Negeri yaitu melakukan *Work Flow* dalam melakukan proses *Price* yang telah dijalankan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Tangerang tentunya beberapa membuahkan hasil positif, dan dapat dibilang sukses, namun melihat dari pengamatan penulis ada beberapa hal yang menjadi masalah pokok dalam melakukan proses *Price* pada Perdagangan Dalam Negeri. Berikut pokok permasalahan yang dialami oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Tangerang :

- 1 Strategi workflow yang dilakukan kurang efektif sehingga terjadinya kurang efisien dalam melakukan proses harga.
- 2 Strategi Pricing yang dilakukan kurang efektif karena tidak sering melihat kondisi ke harga pasar langsung hanya melalui website Kemendag

1.3 Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Maksud tujuan praktek kerja magang di Dinas Perindustrian dan Perdagangan adalah untuk mengetahui hal – hal dalam melakukan proses Price. Penulis ingin belajar bagaimana Work Flow terkait Price yang efektif pada praktek kerja magang di Perdagangan Dalam Negeri ini.

Kerja magang ini merupakan salah satu bentuk dari penelitian penulis yaitu untuk menangkap hubungan dan celah antara teori yang dipelajari dengan praktek kerja magang. Selain itu, penulis dapat belajar berbagai hal baru mengenai dunia kerja seperti tanggung jawab, kerja sama dan menghadapi pihak lain yang berkaitan dengan kerja magang.

Adapun tujuan pelaksanaan kerja magang di Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Tangerang antara lain :

1. Penulis Mengetahui,memahami, serta mempraktikan penerapan sistem *Work Flow* terkait *Price* bahan pokok pada setiap Pasar Anyar dan Pasar Ciledug
2. Penulis mempelajari dan mampu membuat daftar table harga bahan pokok yang ada di pasar Anyar dan pasar Ciledug.
3. Penulis mampu membuat laporan bulanan terkait harga dan stok bahan pokok yang ada di Pasar Ciledug dan Pasar Anyar.
4. Praktek kerja magang merupakan salah satu syarat untuk memenuhi kewajiban akademis yang harus dipenuhi oelh seluruh mahasiwa tingkat akhir di Universitas Multimedia Nusantara.

5. Praktek kerja magang dimaksudkan untuk dapat memahami dunia kerja secara nyata, sehingga penulis tidak hanya mendapatkan pengetahuan secara teori saja namun dapat menerapkannya ke dunia kerja secara nyata.
6. Penulis mendapatkan ilmu yang lebih mengenai analisis *Workflow* terkait proses *price*.

1.4 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

1.4.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang

Penulis melakukan kerja magang pada bulan Februari – Mei 2020. Total hari kurang lebih sekitar 60 hari. Penulis telah melakukan program kerja magang terhitung mulai tanggal 05 Februari sampai dengan 04 Mei 2020.

Data pelaksanaan magang yang dilakukan adalah sebagai berikut :

Nama Perusahaan : Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Tangerang

Waktu Pelaksanaan : 05 Februari – 04 Mei 2020

Waktu Kerja : Senin – Jumat Pukul 08.00 sampai dengan 16.00 WIB

Posisi Magang : Perdagangan Dalam Negeri

Alamat Perusahaan : Jl. KS. Tubun No. 1 Gedung Cisadane Lt. 1 Tangerang Kota,
Banten.

1.4.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Dalam Pelaksanaannya, prosedur Kerja Magang merupakan ketentuan yang berlaku sebagai syarat kelulusan mahasiswa Universitas Multimedia Nusantara . Berikut adalah prosedur kerja magang yang harus diikuti :

1. Mengisi formulir pengajuan kerja magang di Universitas Multimedia Nusantara.
2. Membuat surat pengantar kerja magang di Universitas Multimedia Nusantara.
3. Membuat surat izin untuk ke Kesbangpol untuk izin Magang di Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Tangerang.
4. Mengajukan *Curriculum Vitae* dan membawa surat izin Magang dari Kesbangpol dan juga surat magang dari kampus kepada pihak Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Tangerang untuk melakukan kerja magang.
5. Ditempatkan kerja magang di Dinas perindustrian dan Perdagangan Kota Tangerang.
6. Pembuatan dan melengkapi dokumen kerja magang yaitu formulir kehadiran kerja magang dan formulir laporan magang.
7. Pembuatan dan penyusunan laporan kerja magang.
8. Mengikuti Bimbingan Magang.
9. Presentasi sidang Kerja Magang.

1.5 Sistematika Penulisan

Laporan kerja magang yang berjudul “ ANALISIS WORK FLOW TERKAIT *PROSES PRICE* DI DINAS PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN DI KOTA TANGERANG” terdiri dari 4 bab. Sistematika penulisan laporan praktek kerja magang ini adalah sebagai berikut :

BAB 1 PENDAHULUAN

Pada bab ini, penulis menyampaikan gambaran umum yang berkaitan dengan keseluruhan laporan praktek kerja magang. Disamping itu, bab ini memuat latar belakang, tujuan kerja magang, waktu dan prosedur pelaksanaan praktek kerja magang, dan sistematika penulisan.

BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini, penulis akan menjelaskan secara keseluruhan mengenai perusahaan, yaitu mengenai sejarah, profil, struktur organisasi, budaya perusahaan, dan landasan teori yang berkaitan dengan pelaksanaan praktek kerja magang.

BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG

Pada bab ini berisi kan mengenai uraian pelaksanaan praktek kerja magang, tugas, kedudukan, dan koordinasi praktek kerja magang di Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Tangerang. Selain itu, penulis juga akan menjabarkan apa saja kendala yang dihadapi oleh penulis dan bagaimana menyelesaikannya melalui solusi yang diberikan.

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab terakhir ini berisi hubungan keterkaitan antara ilmu atau teori yang diperoleh selama perkuliahan dengan pelaksanaan praktek kerja magang. Selain itu, bab ini juga berisi mengenai kesimpulan serta saran dari penulis kepada perusahaan. Kesimpulan dan saran tersebut diharapkan dapat memberikan kontribusi positif pada Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Tangerang terutama pada divisi Perdagangan Dalam Negeri.